



FORMULARIO DE POSTULACIÓN
CONVOCATORIA NACIONAL 2021 'PROYECTO DE
EMPREDIMIENTO INNOVADOR'
ETAPA 2

NOMBRE DE LA PROPUESTA
SUPER PATE DE KALE
CODIGO PROPUESTA
PYT-2022-0115



FORMULARIO POSTULACIÓN: PLATAFORMA EN LÍNEA

1.-ANTECEDENTES GENERALES DEL PROYECTO

Código del Proyecto:	PYT-2022-0115
Nombre de la Propuesta:	SUPER PATE DE KALE
Tipo de innovación del proyecto:	Producto/Servicio
Desafío estratégicos:	2. Desarrollo de mercados innovadores
Líneas de acción del desafío:	Nuevos productos de consumo final
Sector:	Alimento
Subsector:	Alimento funcional
Rubro:	Hortalizas de hoja
Tema:	Sustentabilidad Pequeña agricultura / pequeña explotación Agricultura orgánica / producto orgánico
Región de ejecución principal:	Región de La Araucanía
Comuna de ejecución principal:	Pucón
Región de ejecución secundaria:	Región de Los Ríos
Fecha inicio:	03/01/2022
Fecha término:	30/12/2022

2. ANTECEDENTES DEL POSTULANTE

Rut		Nombre	Nicolás Ignacio
Apellido Paterno	arriagada mendez	Apellido Materno	Méndez
Si es estudiante indique: SI/NO	No		
Institución educacional en la que estudia o se tituló	Universidad Rey Juan carlos	Nacionalidad	Chileno
Domicilio postal		Dirección(calle,número)	El Cerduo, campo buena vista
Región	Región de La Araucanía	Comuna	Pucón
Ciudad	Pucón	Teléfono fijo	
Celular		Correo electrónico	
Fecha nacimiento		Género	Masculino
Etnia	No aplica		
Describa brevemente sus capacidades, experiencia y participación en la propuesta			
<p>Cumple la función de coordinación de proyecto.</p> <p>Ha cumplido la función de coordinador de proyecto en otros concursos como CORFO de Innovación SOCIAL.</p> <p>Ha desarrollado estudios en el área de la ingeniería, medio ambiente y contabilidad.</p>			



Ha desarrollado cargos de coordinador de logística en foro de CEPAL, asesor de proyectos de productividad hortícola a universidades e instituciones del ministerio de salud, programa elige vivir sano.

3. ANTECEDENTES DE ASOCIADO(S)			
Antecedentes del Asociado 1			
Tipo de asociado	Persona Juridica	Rut	
Nombre razón social	Hemisferio Sustentable SPA	Giro/Actividad	Producción de hortalizas orgánicas
Tipo Entidad	Empresas Productivas y/o de Procesamiento	De ser empresa, clasifique su tamaño	Microempresa
Dirección	Camino interior aeropuerto, ecoparque hacienda los cipreses n6	Región	Región de La Araucanía
Comuna	Pucón	Ciudad	Pucón
Teléfono fijo		Celular	
Correo electrónico			
Representante Legal del Asociado			
Nombres	Nicolás Ignacio	Apellido Paterno	Arriagada
Apellido Materno	Méndez	Rut	
Profesión	Gestion	Nacionalidad	Chileno
Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad	Coordinador de proyecto	Dirección(calle,número)	
Región	Región de La Araucanía	Comuna	Pucón
Ciudad	Pucón	Teléfono fijo	
Celular		Correo electrónico	
Fecha nacimiento		Género	Masculino
Etnia	No aplica		
Describa brevemente su experiencia, vinculación, y el rol en la propuesta			
El representante legal de la empresa es a la vez es quien postula el proyecto, tiene que ver con avances e innovación en la línea de negocios de la empresa, buscando dar mayor valor y reutilización de materias primas descartadas.			



La empresa asociada pondrá a disposición la infraestructura y materias primas para conseguir los objetivos de proyecto.

Resumen asociado

Nombres

Hemisferio Sustentable SPA

4. ANTECEDENTES DEL EQUIPO TECNICO

Integrante 1: Equipo Técnico

Tipo integrante	Equipo Técnico	Rut	
Nombres	Katerin Soledad	Apellido paterno	Miranda
Apellido materno	Nieto	Si es estudiante indique: SI/NO	No
Profesión/Oficio	ingeniero en alimentos	Institución educacional en la que estudia o se tituló	Universidad De Santiago de Chile
Nacionalidad	chilena	RUT empresa / organización donde trabaja	Independiente
Nombre de la empresa / organización donde trabaja	Independiente	Dirección	
Región	Región de La Araucanía	Comuna	Pucón
Ciudad	Pucón	Teléfono fijo	
Celular		Correo electrónico	
Fecha nacimiento		Género	Femenino
Etnia	No aplica	Incremental	
Horas de dedicación totales			
Describa brevemente sus capacidades y experiencia para desarrollar la propuesta, y cuál será el rol y aporte técnico			
Profesional con experiencia en gestión y asesoría de alimentos y resoluciones sanitarias.			



Desarrollo de alimentos, evaluación técnica de proyecto alimentario, formalización de fábrica, cumplimiento sanitario y buenas practicas y protocolos de seguridad.

Integrante 2: Equipo Técnico			
Tipo integrante	Equipo Técnico	Rut	
Nombres	Nicolás Ignacio	Apellido paterno	Arriagada
Apellido materno	Méndez	Si es estudiante indique: SI/NO	No
Profesión/Oficio	Empresario	Institución educacional en la que estudia o se tituló	Universidad Rey Juan carlos
Nacionalidad	Chileno	RUT empresa / organización donde trabaja	
Nombre de la empresa / organización donde trabaja	Hemisferio Sustentable SPA	Dirección	El Cerduo, campo buena vista
Región	Región de La Araucanía	Comuna	Pucón
Ciudad	Pucón	Teléfono fijo	
Celular		Correo electrónico	
Fecha nacimiento		Género	Masculino
Etnia	No aplica	Incremental	No
Horas de dedicación totales	960		
<p>Describa brevemente sus capacidades y experiencia para desarrollar la propuesta, y cuál será el rol y aporte técnico</p> <p>Cumple la función de coordinación de proyecto y gestión comercial.</p> <p>Ha cumplido la función de coordinador de proyecto en otros fondos como CORFO de Innovación SOCIAL, Sercotec e INDAP.</p>			



Ha desarrollado estudios en el área de la ingeniería, medio ambiente y contabilidad. Se ha especializado en la formulación, gestión, programación y evaluación de proyectos de innovación. Ha realizado especialización MINOR en emprendimiento e innovación.

Ha desarrollado cargos de coordinador de logística en Foro de Juventudes de America Latina y el Caribe sobre Desarrollo Sostenible en CEPAL.

A trabajado en asesorías de proyectos de productividad hortícola a universidades católica y Autónoma e instituciones del ministerio de salud, programa elige vivir sano e Indap programa hortícola.

Ha trabajado con jóvenes prestando servicios al programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, en situación de la agenda 2030 y los objetivos de desarrollo sostenible en la región de la Araucanía.

Integrante 3: Equipo Técnico			
Tipo integrante	Equipo Técnico	Rut	
Nombres	Giussel trinidad	Apellido paterno	mora
Apellido materno	mendez	Si es estudiante indique: SI/NO	No
Profesión/Oficio	Diseñadora grafica	Institución educacional en la que estudia o se tituló	Universidad católica Temuco
Nacionalidad	Chilena	RUT empresa / organización donde trabaja	Independiente
Nombre de la empresa / organización donde trabaja	Independiente	Dirección	
Región	Región de La Araucanía	Comuna	Pucón
Ciudad	Pucón	Teléfono fijo	
Celular		Correo electrónico	
Fecha nacimiento		Género	Femenino
Etnia	No aplica	Incremental	Si
Horas de dedicación totales	250		



Describe brevemente sus capacidades y experiencia para desarrollar la propuesta, y cuál será el rol y aporte técnico

Experiencia en diseño grafico digital.

Sera la encargada de diseño e ilustración de proyecto.

Buena capacidad para ilustrar y diseñar etiquetas, logos de forma innovadora y actualizada.

Desarrollara el diseño de los envases en base a la información técnica suministrada por la ingeniera en alimentos.

Diseñara las imágenes y estrategias de difusión y marketing de proyecto.

Integrante 4: Equipo Técnico

Tipo integrante	Equipo Técnico	Rut	
Nombres	Nicolás Ignacio	Apellido paterno	Loaisa
Apellido materno	Loaisa	Si es estudiante indique: SI/NO	Si
Profesión/Oficio		Institución educacional en la que estudia o se tituló	Universidad autonoma
Nacionalidad	chileno	RUT empresa / organización donde trabaja	
Nombre de la empresa / organización donde trabaja	Hemisferio sustentable spa	Dirección	Sara ibacache sin numero
Región	Región de La Araucanía	Comuna	Pucón
Ciudad	Pucón	Teléfono fijo	
Celular		Correo electrónico	
Fecha nacimiento		Género	Masculino
Etnia	No aplica	Incremental	No
Horas de dedicación totales	600		



Describa brevemente sus capacidades y experiencia para desarrollar la propuesta, y cuál será el rol y aporte técnico

Ordenado y productivo, realizara la gestión administrativa de proyecto.

Técnico en administración, cuenta con experiencia en área contable de empresa HS y habilidades en gestión de equipo.

realizará la gestión administrativa de proyecto.

Resumen equipo técnico

Cargo	Nombres y apellidos	Profesión /Formación	Incremental (si/no)	Horas de dedicación totales
Equipo Técnico	Katerin soledad miranda nieto	ingeniero en alimentos		
Equipo Técnico	Nicolás Ignacio Arriagada Méndez	Empresario	No	960
Equipo Técnico	Giussel trinidad mora mendez	Diseñadora grafica	Si	250
Equipo Técnico	Nicolás Ignacio Loaisa Loaisa		No	600



SECCIÓN I

1 RESUMEN

1.1 Sintetizar con claridad el problema y/u oportunidad, solución innovadora, objetivo general y resultados esperados de la propuesta.

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido)

El proyecto Super Paté de Kale es un producto funcional de características nutricionales específicas, que busca poner en valor una hortaliza poco explorada en la región de la Araucanía como lo es la Kale aprovechando su buen comportamiento a bajas y altas temperaturas, además de sus propiedades nutricionales de excelencia.

Por medio de técnicas de conservación se busca extender la vida útil del producto, así conectar el primer y segundo eslabón agrícola, aumentando el valor comercial del producto y poner a disposición un potencial producto de exportación, buscando mejorar los índices de exportación de hortalizas de hoja y agroelaborados de la IX región.

El producto se quiere someter a prueba en un entorno internacional, por lo que se necesita realizar análisis de laboratorio para la obtención técnica de los alimentos y construir tablas nutricionales y recomendaciones para los usuarios.

Para buscar una estrategia comercial y alcanzar a los usuarios se trabajará el diseño y prototipado de un envase primario de vidrio grabado, y para poder transportar un envase de cartón secundario con la capacidad de 72 unidades.

Para llegar al mercado identificado, se cuenta con asesoría especializada por el Sr. Juan Torrejon (<https://www.linkedin.com/in/jptorrejon/>) quien ejerce cargos gerenciales en la cadena de supermercados Walmart, entre otros. Esto gracias a la conexión de Mentores por Chile, quienes se encuentran asesorando el proyecto.

Uno de los riesgos del proyecto es la necesidad de inversión de infraestructura para poder tramitar certificaciones de fábrica, buenas prácticas y regularizar inscripción en EE.UU, riesgo que se encuentra cubierto ya que la infraestructura se encuentra disponible y con proyectos de inversión ejecutados en la región de la Araucanía, comuna de Pucón.

Los resultados del proyecto serán difundidos en 2 actividades abiertas a la comunidad, donde se expondrá material audio visual y los principales aciertos y debilidades del proyecto ejecutado.

2 PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

2.1. Describa y cuantifique claramente el problema que busca resolver y/o la oportunidad que el proyecto busca abordar, indicando las fuentes de información que lo respaldan.



(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

La región de la Araucanía se caracteriza por poseer una productividad hortícola de hoja estacional al aire libre, debido a los cambios de temperaturas de las temporadas de otoño e invierno y las bajas de horas de luz en las épocas mencionadas, esto ha hecho que no sea competitiva en este rubro durante todo el año y quienes mantienen producción requiere de grandes inversiones para trabajar bajo techo y calefacción.

Sumado a la baja productividad, existe un bajo porcentaje de emprendimientos alimentarios formalizados en la Agricultura Familiar Campesina, según datos de INDAP (2014) se estiman en 1.483 los pequeños productores de alimentos procesados, en la Región de la Araucanía, de los cuales sólo 34 poseen Resolución Sanitaria y su comercialización es interna. Esto conlleva riesgos para la salud de los consumidores y menos oportunidad para acceder a mercados formales de mayor valor (Plan Impulso).

En el catastro de la Agroindustria Hortofrutícola Nacional, publicado por Odepa en el año 2012, se identificaron 246 plantas industriales, de las cuales 45 procesan hortalizas. Identificando solo 1 industria de hortalizas en conserva que destina su producción a la exportación.

Debido a estos factores es que se puede observar que la producción hortícola de hoja destinada a agroelaborados para la exportación es poco competitiva a diferencia de otras regiones y sigue funcionando como un rubro informal de pocos ingresos y bajas aperturas de puestos de trabajo.

Esto abre una oportunidad para buscar cultivos que se puedan adaptar al cambio climático de la región y que se puedan sostener todo el año, sin las pausas de estacionalidad.

Rompiendo esa barrera se pueden sostener modelos de negocios que funcionan todo el año y conectar el segundo eslabón de la agricultura dando mayor valor con nuevos procesos y tecnologías de conservación presentando productos gourmet, de características nutricionales funcionales.

2.2 Describa cómo el problema y/u oportunidad se relaciona con alguno de los 3 desafíos estratégicos priorizados por FIA.

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

El proyecto Super Paté de Kale se relaciona al desafío estratégico desarrollo de mercados innovadores, ya que nuestro proyecto a desarrollar es diferenciado a lo que se encuentra en la región, se seleccionó una hortaliza de hoja que puede ser producida todo el año y por medio de técnicas de conservado y tecnologías se entrega a disposición en un formato innovador y único.

Buscando una hortaliza que se pueda cultivar y cosechar durante todo el año y que además cumpla con propiedades nutricionales específicas es que se llegó a la planta de kale, esta es bastante robusta y puede tolerar temperaturas frías bajo punto de congelamiento (tolera de -7°C a 27°C) (INIA, boletín 132- 2021)



El órgano de consumo del kale es la hoja fresca tierna, la cual puede ser consumida directamente como ensalada, cocida en guisos o procesada agroindustrialmente convirtiendo la materia prima en jugo concentrado o envasada. Es considerada una de las hortalizas más sanas, nutritivas y además desconocidas. Es muy rica en vitaminas C, K y A, además de contener altos niveles de hierro y calcio, y posee un nivel muy elevado de antioxidantes, compuestos fenólicos y glucosinolatos, los cuales han sido asociados a la disminución del riesgo de contraer una serie de enfermedades crónicas no transmisibles como arteroesclerosis y cáncer. (INIA, boletín 132-2021)

Es una hortaliza que puede ser procesada y conservada en formato PATE, lo que hace poder extender el tiempo para su comercialización una vez cosechada e incentiva al consumo de esta planta en las personas que requieren de dietas más estrictas por estilo de vida o salud.

Esto abre la oportunidad para generar un producto de un alto valor nutricional, que cumple con características funcionales para despertar interés comercial en los Estados Unidos, así generar exportaciones de hortalizas de hojas producidas y elaboradas en la región de la Araucanía.

2.3 Indique claramente quiénes se ven afectados directamente por el problema y/o involucrados con la oportunidad identificada.

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

La región de la Araucanía se encuentra con los mayores índices de pobreza a nivel nacional, asociado a problemas sociales, medioambientales y enfoques económicos.

Esto hace que la región presente bajos niveles de exportación en el rubro de hortalizas de hojas procesadas, asociado a la falta de actualización tecnológica, cumplimiento de normativa sanitaria y accesibilidad a mercados formales. Por lo que la tasa de distanciamiento al resto de las regiones cuando se trata de disminución de pobreza sigue en aumento.

Las unidades productivas entre 1 a 20 ha en la región de la Araucanía se dedican principalmente a especies de bajo valor, como lo son cereales y granos, destinado al consumo ganadero y se mantiene un mercado de baja innovación. Los productores hortícolas del mismo rango de superficie cada vez van disminuyendo más ya que el mercado es competitivo y la importación de hortalizas de otras regiones del norte poseen mejores climas y mayores índices productivos lo que les ayuda a manejar precios más competitivos, generando pérdidas productivas por no ingresar al mercado e incluso el cierre de unidades productivas.

Son hombres y mujeres de ingresos medios altos, que se han dedicado a la productividad hortícola de hojas por más de 10 años, que año a año ven lo difícil que es mantenerse activos en los mercados formales, desean nuevas alternativas para producir o destinar sus cosechas.



En términos de nuestros usuarios, requieren una mayor diversidad de alimentos funcionales que cumplan sus necesidades específicas de alimentación, ya que poseen patologías o enfermedades denominadas graves, pero les gusta la buena alimentación y sabor.



3 SOLUCIÓN INNOVADORA

3.1. Describa la solución innovadora que se pretende desarrollar para abordar el problema y/u oportunidad identificado.

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

Nuestra solución busca potenciar una hortaliza de altas propiedades nutricionales y que además posee la posibilidad de ser producida todo el año en la región de la araucanía en exterior, que no se vea afectada por los fríos de invierno y altas temperaturas de verano, Por lo que se seleccionó la hortaliza KALE, a quien se le dará un mayor valor gracias a tecnologías de conservación, logrando conectar el primer y segundo eslabón agrícola.

La solución se enmarca en productos denominados funcional, ya que cumple con requerimientos de pureza y características nutricionales específicas, lo que segmenta a usuarios que buscan este tipo de producto por órdenes médicas, determinaciones preventivas de salud o por estilo de vida saludable, ecológico y consciente con el medio ambiente.

El SUPER PATE DE KALE, es un producto que contiene kale, zanahoria, cebolla, ajo, aceite de oliva y sal de mar como ingredientes. La receta del producto está diseñado para estar libre de sellos y potenciar las propiedades nutricionales de los ingredientes, si bien la información teórica del producto indica que es muy rica en vitaminas C, K y A, además de contener altos niveles de hierro, zinc y calcio, además posee un nivel muy elevado de antioxidantes. Este producto al realizar estudios de laboratorio, podría incluso arrojar nuevos y mayores propiedades nutricionales deseadas.

El envase del producto se determinó trabajar en vidrio, ya que esto entrega la posibilidad de sellado al vacío y además se traduce en un envase 100% reutilizable y/o reciclable. Una ventaja del vidrio es que ayuda a que los futuros usuarios puedan visualizar el producto antes de ser comprado, mostrando seguridad en la higiene. Siguiendo con la línea de reducción de gases de efecto invernadero y residuos del producto es que se ha decidido usar vidrio grabado para entregar la información legal a los usuarios y no imprimir etiquetas. Esta técnica se encuentra en tendencia y los usuarios dicen llamarle más la atención.

Para asegurar el transporte del producto a los Estados Unidos, es que se usará caja de cartón gruesa para transportar el producto en cantidades de 72 unidades.

3.2. Identifique y describa qué desarrollos tecnológicos y/o comerciales se han hecho recientemente a nivel nacional e internacional que sustentan la solución innovadora propuesta, indicando las fuentes de información que lo respaldan (estado del arte).



(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

GOURMET DEL CAMPO,

Se dedicara a la producción y comercialización de paté en tres diferentes presentaciones; Champiñones con nueces, lentejas con maní, berenjenas asadas. La empresa peruana se dedicará a la producción y comercialización de productos gourmet, ofreciendo al público patés vegetales en tres diferentes presentaciones. El mercado al cual se encuentra dirigido son personas de 25 a 64 años que gusten de una comida saludable, las cuales pueden ser deportistas, vegetarianos, veganos, personas con alguna restricción en su dieta alimenticia y público en general. La presentación de los productos es en envases de vidrio y en el etiquetado destacan el producto como vegano y saludable.

Soria Natural

Es una empresa que cuenta con una línea de alimentación ecológica entre otros rubros. Presenta productos como paté de champiñón, paté de quinoa, paté de alcachofas, paté de aceitunas, entre otras. Esta empresa se caracteriza por realizar alimentos saludables y gourmet. Trabaja atractivos envases primarios y secundarios. Esta empresa española nace en los años 1982 y desde entonces se ha preocupado de la actualización tecnológica y marketing para internacionalizar sus productos. Hoy se encuentran en casi todos los continentes. La presentación de sus productos es en envases de plástico.

Henaff

Es una empresa nacional dedicada a la producción de alimentos gourmet, donde presenta una línea de patés gourmet de sabores exclusivos y diferentes, en su mayoría de base cárnica y aves exclusivas. Usa en sus presentaciones envases de aluminio y vidrio, con una presentación atractiva, colorida y de pequeñas cantidades. También en su estrategia comercial usa pack de productos.

Epate

Es una empresa nacional que inició hace dos años, son productos gourmet de base cárnica, elaborados artesanalmente, sin uso de preservantes ni aditivos. Concentran su venta a nivel nacional por canales de distribución en locales y ventas online a través de su página web. La presentación de sus productos en envases de vidrio.

NOT Company

Pionera y la de mayor innovación en el rubro, esta empresa se dedica a la producción de alimentos sustitutos de los ya existentes de base cárnica y los reemplaza por ingredientes de plantas. Se especializan en mayonesa, hamburguesas, helados y leche. La presentación de sus productos es en envases de plástico.



3.3. Según lo indicado anteriormente, ¿En qué se diferencia la solución propuesta con las otras soluciones comparables que actualmente resuelven o intentan resolver el problema o aprovechar la oportunidad identificada? Indique el atributo diferenciador de la solución propuesta respecto a la oferta actual del mercado u otras soluciones que apuntan a resolver ese problema.

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

Nuestro producto se diferencia al ser un alimento funcional, tienen un efecto potencialmente positivo en la salud más allá de la nutrición básica de los otros productos. Promueven una salud óptima y ayudan a reducir el riesgo de padecer enfermedades, apuntando a un público objetivo más específico que no solo busca una base alimentaria de verduras, sino que posee problemas a la salud, por lo que no puede ingerir grandes cantidades de aliños y necesita combatir enfermedades no transmisibles.

Para cumplir con requerimientos saludables, es que Super Paté de Kale no usará hortalizas de la agroindustria, sino que se diferenciara usando materias primas de procedencia orgánica, lo que genera mayores propiedades medicinales en el producto final al no poseer pesticidas, herbicidas, agroquímicos, entre otros. Característica valorada por los usuarios finales.

Respecto al problema de mercado que se busca resolver, nuestro producto se diferencia en ser una solución específica para levantar la economía de la Región de la Araucanía que por lo demás cuenta con los mayores índices de pobreza del país, lo que hace un enfoque diferente. El producto busca levantar los índices de exportación de hortalizas de hoja dentro de la región. Mientras los otros productos buscan resolver la necesidad de alimentación de las personas.

Respecto a las soluciones nacionales, nuestro producto tiene un enfoque de exportación a Estados Unidos y no quedarse en el mercado local, ya que es allí donde se encuentra el mayor número de potenciales clientes.

3.4 Indique si existe alguna consideración legal, normativa, sanitaria, entre otros, que pueda afectar el desarrollo y/o implementación de la innovación y cómo será abordada.

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

En términos generales, la entrada de mercancías a EE.UU. es un proceso que se divide en dos etapas: 1) trámite de la documentación necesaria para determinar si la mercancía puede ser liberada de la custodia de la Aduana, y 2) trámite de los documentos que contienen información sobre aranceles y propósitos estadísticos.



Desde el 2 de febrero de 2003, como consecuencia de los ataques terroristas, el Servicio de Aduana de EE.UU. exige, en forma obligatoria, que la documentación de la mercancía enviada vía marítima, sea transmitida a Aduana con 24 horas de anticipación a la llegada al puerto de destino. La mayoría de los productos de la rama alimenticia están regulados por la Administración de Alimentos y Medicamentos (Food and Drug Administration) y están sujetos a inspección al momento de llegada al puerto. Una vez que el importador presenta los documentos de entrada a Aduanas y se notifica ante el FDA, este puede solicitar una muestra para analizarla antes de dar la autorización para su ingreso a EE.UU.

Cumplir con los estándares de pureza y producción del FDA (U.S. Food and Drug Administration). Los criterios de “Buenas Prácticas de Manufactura” serán aplicados para determinar si un alimento ha sido adulterado en cualquier instancia de su producción y que signifique un riesgo para la salud de los consumidores.

Cumplir con las regulaciones del EPA (U.S. Environmental Protection Agency) con respecto a los residuos de pesticida en los productos agrícolas importados. El FDA verifica los alimentos cuidadosamente, en busca de residuos de pesticidas, conforme a los estándares fijados por EPA, a nivel de distribuidores, elaboradores de alimentos, o si han sido importados, en el puerto de entrada al país

A nivel nacional, se requiere contar con una fábrica de alimentos bajo el código tributario 103.000, que cuente con resolución sanitaria y aplicación de buenas prácticas, de esta forma se puede cumplir con los requisitos de registro de planta en los Estados Unidos.

La kale al ser un alimento poco explorado a nivel nacional, no se encuentra su información nutricional en las bases de datos que pone a disposición el ministerio de salud, por lo que se requiere de análisis de laboratorio específico para la construcción de estas, necesidad obligatoria para cumplir la norma nacional e internacional.



4 POTENCIAL DE COMERCIALIZACIÓN Y/O IMPLEMENTACIÓN

Marque con una X el tipo de innovación que va a desarrollar en el proyecto.

Producto/Servicio

Proceso

Ambas

En esta sección deberá describir el potencial de comercialización y/o implementación dependiendo del tipo de innovación que va a desarrollar en el proyecto. En este sentido:

- **Si la innovación a desarrollar es en producto/servicio:** responda los puntos 4.1, 4.2 y 4.3 del formulario.
- **Si la innovación a desarrollar es en proceso:** Responda los puntos 4.4 y 4.5 del formulario.
- **Si la innovación a desarrollar son ambas (innovación en producto/servicio y proceso):** Responda todos los puntos de esta sección, 4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5.

INNOVACIÓN EN PRODUCTO/SERVICIO

4.1. Describa y cuantifique el mercado potencial del producto/servicio obtenido como resultado del proyecto.

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

En el año 2011 las exportaciones mundiales de frutas y hortalizas procesadas sumaron USD 138.000 millones, de los cuales las hortalizas representaron el 17%. El comercio internacional de hortalizas procesadas ha crecido a tasas importantes en los últimos años. En 2011 las exportaciones mundiales sumaron USD 23.825 millones, un 12% más que en el año anterior y un 70% más que en 2005. (ODEPA- Mercados de las hortalizas procesadas 2013).

El gasto per cápita en los productos enlatados entre el 2004 y 2008 fue bastante constante en términos reales. El gasto en las conservas de frutas y verduras aumentó entre 2004 y 2008 de US\$ 13,93 a US\$ 17,34 para las hortalizas en los Estados Unidos (Prochile- Estudio de Mercado Fruta en Conserva para el Mercado de EE.UU. – Año 2011)

Por las características del sector hortícola, cuya producción se enfoca fundamentalmente al mercado interno en fresco y está en manos de numerosos agricultores, la mayor parte de ellos pequeños y con poco desarrollo tecnológico, la agroindustria no cuenta con grandes volúmenes de materia prima y el desarrollo de proveedores es un proceso más lento y difícil que en el caso de la fruta. Así, 80% de las exportaciones de la agroindustria hortofrutícola son productos procesados de frutas, 16% son hortalizas y tubérculos, 2% son mezclas de ambos y 2%, hongos. (FIA)

Existen numerosas plantas industriales en todo el territorio nacional, que procesan una gran variedad de especies hortícolas para generar diferentes productos. Sin embargo, la oferta aún es limitada y la expansión dependerá, entre otros factores, de la buena relación que la industria pueda crear con los agricultores proveedores de la materia prima. (ODEPA)

En el Catastro de la Agroindustria Hortofrutícola Nacional, publicado por Odepa en el año 2012, se identificaron 246 plantas industriales, de las cuales 45 procesan hortalizas. Identificando sólo 1 en la región de la Araucanía.



4.2. Describa y cuantifique el grupo de clientes/usuarios potenciales que tendrán motivos para comprar/utilizar el producto/servicio obtenido como resultado del proyecto.

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

Son personas entre los 45 y 70 años de edad, que buscan disminuir de su dieta carbohidratos, grasas e incentivar una buena alimentación, de características nutricionales específicas.

De acuerdo al último estudio del United States Department of Agriculture, durante el 2008, un estadounidense promedio consume 10 libras de frutas en conserva y 39 kilos de hortalizas en conserva. El análisis hecho por el Economic Research Service del USDA, también reveló que entre 1970 y 2008, los vegetales procesados que se consumen aumentaron en un 17%.

Existe una gran variación en el gasto de frutas enlatadas y/o conservadas dependiendo del grupo social y/o demográfico, los hogares con ingresos altos y hogares donde los dueños de casa son personas mayores gastan significativamente más per cápita en conservas de frutas y verduras que en los hogares de menores ingresos y los hogares encabezados por personas más jóvenes. Estas familias también han aumentado sus gastos en productos conservados, entre 2004 y 2008. Las personas blancos son quienes gastan más en fruta y verdura conservada, la gente del sur de Estados Unidos gasta más en conservas de vegetales. (Prochile- Estudio de Mercado Fruta en Conserva para el Mercado de EE.UU. – Año 2011)

La población de los EE.UU. se prevé que se harán más grandes, más viejos, ricos, mejor educados y más diversidad étnica en el largo plazo. Una población más rica y mayor probablemente gastará más en frutas y verduras enlatadas. El gasto per cápita de verduras en conserva es siempre mayor que el gasto en frutas en conserva, independientemente de la situación social y demográfica. (Prochile - 2011)

Un gran punto a favor para Chile es su sanidad ambiental, Chile está libre de muchas enfermedades que afectan a otros países, eso es atractivo para el consumidor de EE.UU. y está en línea con las nuevas tendencias en EE.UU. donde la demanda por alimentos naturales y orgánicos está en aumento.

4.3. Detalle cómo se comercializará el producto/servicio obtenido como resultado del proyecto de innovación al cliente/usuario potencial.

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

Existen diversas formas para aterrizar los productos nacionales en mercados de Estados Unidos, para esto una de las formas es trabajar con distribuidores de importación de Estados Unidos.

Su función consiste en el almacenamiento y distribución de las mercancías, es el encargado de proporcionar el apoyo y servicios asociados que permiten transportar y vender el producto. Normalmente lleva el inventario, cuenta con personal para su cuidado y planea los programas



promocionales de penetración al mercado. Los márgenes aplicables van entre 15% a 25%. En esta área se buscará contactar especialistas en oferta de alimentos orgánicos y saludables.

Los distribuidores especializados (por ejemplo, de productos naturales, orgánicos, kosher o mercado justo) compran productos a los procesadores, importadores o comerciantes mayoristas y también proporcionan la entrega directa de los productos a establecimientos que proveen servicios de alimentación (restaurantes, hoteles, escuelas, hospitales) o a mercados al por menor (supermercados, mercados de pescados). En general, los distribuidores no pasan mucho tiempo "vendiendo" nuevos artículos y especies o desarrollando nuevos mercados.

Gracias a las asesorías que estamos recibiendo por parte de Mentores por Chile, don Juan Torrejon cuenta con una cartera de distribuidores especializados en productos naturales que podrán ayudarnos a encontrar un espacio en el mercado del sur de Estados Unidos.

Una de las técnicas que se usará para capturar al cliente es la estrategia de marketing del envase del producto, que remarca las propiedades nutricionales, los beneficios a la salud, la procedencia del país de origen chileno, el trabajo orgánico y de bajo impacto ambiental. Dentro del proyecto se trabajará el packaging primario del producto (vidrio grabado) y secundario (caja de cartón de alta calidad para viaje de exportación).

INNOVACIÓN EN PROCESO

4.4. Describa y cuantifique cómo la innovación impactará en el costo y/o mejorará la calidad del producto/servicio entregado por la empresa.

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

El desarrollo de este prototipo generará la apertura a nuevos y mejores mercados para comercializar nuestro producto, esto hace que el valor comercial del producto es más alto, ya que el kg de kale en bruto tiene un valor de \$13,5 US. El mismo kg procesado y mezclado con otras materias primas vendido en un formato de 200cc tiene un valor de \$40 US.

Otra gran ventaja competitiva de nuestra innovación es que gracias a las tecnologías de conservación se puede dar uso al 100% de las materias primas obtenidas, ya que no necesitan cumplir forma ni tamaño para entrar al mercado, esto por la razón que al ser cocinados y luego triturados no importa su aspecto. A diferencia de la venta en bruto de las hortalizas que deben cumplir con las características deseadas por los clientes para su ingreso al mercado.

Otro aspecto clave para alcanzar nuevos mercados tiene que ver con el tiempo de venta, las hortalizas en estado fresco es difícil llevarlas a la exportación, ya que requieren de ambientes específicos para que permanezcan en buen estado, sin esto duran 5 días. Las técnicas de conservación extienden la vida del producto por sobre los 12 meses, lo que entrega mayor tranquilidad al momento de comercializar, transportar y poner a disposición final para el cliente.



Los atributos descritos ayudan a la empresa a ser más competitiva en términos sociales, ambientales y económicos, dada la buena gestión de los recursos, generando beneficios ante el cambio climático en la recuperación de materias primas, contribuyendo a la seguridad alimentaria y una mayor estabilidad económica para sostener el modelo de negocios.

4.5. Describa y cuantifique el impacto de esta innovación de proceso para la empresa, el mercado, y sus consumidores.

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

En el proceso de cosecha de hortalizas (kale) no siempre esta logra entrar al mercado, ya sea por forma, tamaño u capacidad y una vez ingresada al mercado tiene una vida útil de 5 días ya que se marchita y ya no puede ser vendida. Por lo que en la unidad productiva se pierde cerca del 30% de la producción y en el mercado un 20% más, lo que genera una pérdida total de alimentos producidos del 50%. Con las técnicas de conservado, se pueden recuperar las hojas que no cumplen tamaños y forma, además se puede extender la vida del producto sobre los 12 meses. Cabe mencionar que una de las causas de mayores emisiones de Gases de Efecto Invernaderos en la industria agrícola es la descomposición de las materias primas obtenidas, liberando grandes cantidades de metano a la atmósfera.

El mercado de hortalizas de la región de la Araucanía se caracteriza por una baja innovación, quedando la mayor producción en el primer eslabón agrícola, dando poco valor agregado. Las exportaciones en el área se dan principalmente en congelados, donde la región metropolitana se lleva casi el 95% del mercado (INE). Es por ello que se busca incentivar un mayor número de resoluciones sanitarias en el área en la región e incentivar la exportación (Plan impulsa)

Los consumidores han desarrollado un gusto exigente y exquisito, tanto así que el 80% de los potenciales clientes piensa que llevar una vida saludable significa tener una buena alimentación, es por ello que la tendencia hoy en día es el consumo de alimentos sanos, naturales y balanceados, evitando los químicos y el exceso de grasa. Considerando lo anteriormente expuesto, los factores valorados serían los siguientes: Crecimiento en preferencias por consumo de alimentos sanos, tendencia al alza en mercado de productos gourmet y exigencia en aspectos ecológicos.



5 ESTADO DE AVANCE DEL PROYECTO

5.1 Describa el estado de avance del proyecto y resultados obtenidos hasta la fecha.

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

Se ha prototipado la receta del paté de kale con diferentes variedades (toscana, russean, dwraf, curly), obteniendo los mejores resultados con la variedad Toscana en términos productivos y sabor. Después de diversas mezclas se ha llegado a los sabores, texturas, tiempos de cocción, porcentajes de agua, lux y otros. Receta que estaría lista para ingresar a laboratorio para obtener análisis sensorial, durabilidad, microbiológico, información nutricional real, entre otros. Las distintas recetas que se probaron en la evolución del producto fueron testadas entre familiares, amigos y conocidos, llegando al sabor final.

Gracias a la constante participación de eventos y actividades ligadas al emprendimiento accedimos a una capacitación por Mentores por Chile, la red de mentores mas grande del país, donde solicitamos asesoría para la entrada de nuevos mercados nacionales e internacionales, donde nos contactaron con el Sr. Juan Torrejon (<https://www.linkedin.com/in/jptorrejon/>) quien ejerce cargos gerenciales en la cadena de hipermercados Walmart. Hoy hemos realizado 2 de las 6 sesiones de asesoría para conectar con potenciales clientes en Estados Unidos y Chile del producto postulado.

Una de las barreras de entrada para poder llevar adelante nuestro producto es la necesidad de contar con una fábrica de alimentos que cuente con una cadena productiva de conservas, activo que hemos terminado de construir el mes de febrero con recursos propios y familiares y con el apoyo de INDAP y un incentivo de \$7.072.506 en el proyecto 3301002 denominado equipamiento de sala de procesos y conservas Nicolás Arriagada, hemos creado una cadena para producir dicho producto. La fábrica cuenta con resolución sanitaria bajo el código tributario 103.000 de elaboración y conservado de hortalizas.

Al ser usuario INDAP he producido Kale en sus diferentes variedades por años, dándome cuenta que es una especie que tiene buena producción durante todo el año, rompiendo barreras de estacionalidad.

5.2 Marque con una X el nivel de desarrollo (TRL) en el cual se encuentra actualmente el proyecto¹.

Nivel de desarrollo (TRL)	Marque con X
Idea básica (TRL 1)	<input type="checkbox"/>
Concepto o tecnología formulados (TRL 2)	<input type="checkbox"/>
Prueba de concepto (TRL 3)	<input type="checkbox"/>

¹ Para conocer más detalle de los resultados que deberías tener realizados en cada etapa, revisar documento "Nivel desarrollo del proyecto (TRL) de FIA".



Validación a nivel de componentes en laboratorio (TRL 4)	<input type="checkbox"/>
Validación a nivel de componentes en un entorno relevante (TRL 5)	<input type="checkbox"/>
Validación de sistema o subsistema en un entorno relevante (TRL 6)	X
Validación de sistema en un entorno real (TRL 7)	<input type="checkbox"/>
Validación y certificación completa en un entorno real (TRL 8)	<input type="checkbox"/>
Pruebas con éxito en entorno real (TRL 9)	<input type="checkbox"/>

5.3 ¿El proyecto que se presenta en esta convocatoria nace o se vincula con otra iniciativa/proyecto de innovación en ejecución o ya ejecutada? En caso afirmativo, indicar la más relevante:

Nombre iniciativa:	Equipamiento sala procesado y conservas
Nombre de la institución que la financió:	INDAP
Año de inicio:	2021
Principales resultados obtenidos hasta la fecha e indique en qué se diferencia esta propuesta:	<p>(El texto debe contener máximo 1.500 caracteres con espacio incluido)</p> <p>Con el objetivo de equipar la fábrica de alimentos en altos estándares, para cumplir con la normativa sanitaria es que por medio del programa de desarrollo de inversión de indap, se adjudicó el proyecto equipamiento de sala de procesos para procesado y conservado de hortalizas, el año 2021.</p> <p>Este proyecto fue de rápida ejecución ya que su principal objetivo era comprar maquinaria para el correcto equipamiento de la fábrica de procesos, se trabajaron las principales líneas de: preparación de materias primas, sistema de cocción, sistema de esterilizado, sistema de dosificación, sistema de sellado al vacío y maquinaria de monitoreo.</p> <p>Si bien el proyecto tiene el fin de conseguir el mismo producto SUPER PATE DE KALE, este proyecto se diferencia solo en maquinaria, no existen recursos para asesorías, estudios de laboratorio ni prospección comercial.</p> <p>Este nuevo proyecto FIA, lo que busca es estandarizar el producto para poder comercializar en mercados internacionales, haciendo uso de la infraestructura con la que ya se cuenta.</p>

6 PLAN DE TRABAJO²

6.1 Indique el objetivo general del proyecto.

(El texto debe contener máximo 250 caracteres con espacio incluido.)

² El **plan de trabajo** ordena y sistematiza información relevante para realizar la propuesta. Es una guía que interrelaciona los recursos tecnológicos, materiales, humanos, financieros, disponibles a fin de lograr determinados resultados y cumplir con los objetivos planteados. Defina un objetivo general y a partir de este, desglose entre 3 a 5 objetivos específicos. Por cada objetivo específico, determine qué resultados se esperan obtener para verificar su cumplimiento y describa cómo se logrará alcanzar cada objetivo específico (método).



Desarrollar producto Super Paté de kale cumpliendo requisitos para ser sometido en un entorno real en los Estados Unidos.

6.2 Indique los objetivos específicos³ del proyecto.

N°OE	Objetivos específicos (OE)
1	Desarrollar mediciones técnicas alimentarias del producto
2	Desarrollo de packaging primario/secundario
3	Regularización de producto para su ingreso en los estados unidos
4	Prospección comercial
5	Difusión de proyecto y resultados
N°	

³ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar (Ejemplo; definir, describir, identificar, cuantificar, entre otros). Se sugiere no más de tres objetivos por etapa.



6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías

Indique el objetivo específico⁴N°1

(Máximo 200 caracteres, espacios incluidos)

Desarrollar mediciones técnicas alimentarias del producto

Resultados esperados ⁵ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°1	Indicador de resultado ⁶	Línea base indicador ⁷	Meta del indicador ⁸	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Tabla nutricional alimentos	resultado laboratorio	Nº análisis	1 análisis nutricional	04/22
Información durabilidad producto	resultado laboratorio	Nº análisis	3 análisis durabilidad	04/22
Estandarización producto	resultado laboratorio	Nº flujos	1 flujo producto	04/22

Describa el método para cumplir el objetivo específico N°1:

Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.

⁴ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

⁵ Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

⁶ Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

⁷ La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

⁸ La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.



(Máximo 3.000 caracteres, espacios incluidos)

Según el manual de alimentos, es necesario que los productos lleven rotulada información mínima en sus envases y el ministerio de salud pone a disposición fuentes bibliográficas validadas para construir las tablas nutricionales, estas tablas están basadas en hortalizas de la agroindustria, lo que no es igual a un producto orgánico como el que se está trabajando. Esto exige que se realicen estudios en el laboratorio CETA Centro de Tecnología para la innovación alimentaria, así obtener exactamente las propiedades nutricionales del producto y poder ser resaltadas con seguridad.

Se debe determinar y estandarizar el prototipo final, esto quiere decir que se debe crear el flujo de todas las variables del proceso.

Se debe realizar el análisis de vida útil, caracterización del producto en términos físico-químicos, organolépticos y microbiológicos y otros para mejorar y determinar la vida útil del producto.

NOTA: Repita la tabla según los objetivos específicos de la propuesta.

6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías

Indique el objetivo específico⁹N°2

(Máximo 200 caracteres, espacios incluidos)

Desarrollo de packaging primario/secundario

Resultados esperados ¹⁰ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°1	Indicador de resultado ¹¹	Línea base indicador ¹²	Meta del indicador ¹³	Fecha de alcance del RE
--	--------------------------------------	------------------------------------	----------------------------------	-------------------------

⁹ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

¹⁰ Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

¹¹ Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

¹² La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

¹³ La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.



				(mes/año)
Diseño primario y secundario	Diseño formato PDF	Nº diseño	1- Diseño definitivo	05/22
Packaging primario	Envase grabado	Nº packaging	1- Packaging primario final	06/22
Packaging secundario	Caja armada	Nº packaging	1Packagin g secundari o final	06/22

Describa el método para cumplir el objetivo específico N°2:

Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.

(Máximo 3.000 caracteres, espacios incluidos)

El desarrollo de este objetivo se trabajará con el apoyo técnico de la diseñadora gráfica y asesoría del Centro de Tecnología para la innovación alimentaria y su departamento de prototipado de packaging.

Desarrollo gráfico primario: Diseño exterior como dibujo que contenga toda la información legal del producto, este será en forma de grabado.

Desarrollo de prototipo envase primario: Se debe determinar el envase a usar (sugerido 145cc), tapa de metal blanca.

Desarrollo gráfico secundario: Se incorporará la información de origen, marca, producto y cantidad que contiene la caja.

Desarrollo de prototipo envase secundario

Diseño de un envase secundario, que contenga el envase primario del producto, propuesta de cartón con una forma representativa de la marca, cuyo diseño gráfico será impreso en un sustrato autoadhesivo.

NOTA: Repita la tabla según los objetivos específicos de la propuesta.



6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías

Indique el objetivo específico¹⁴N°3

(Máximo 200 caracteres, espacios incluidos)

Regularización de producto para su ingreso en los estados unidos

Resultados esperados ¹⁵ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°3	Indicador de resultado ¹⁶	Línea base indicador ¹⁷	Meta del indicador ¹⁸	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Protocolo buenas prácticas sala proceso	Implementación	Nº regulación	1 - Regularización	06/22
Certificación HACCP	Obtención certificación	Nº resultado	1 Certificación obtenida	10/22
Inscripción fabrica en base de datos EE.UU	Solicitud aprobada	Nº solicitud	1 aprobado ingreso producto EE.UU	11/22

Describe el método para cumplir el objetivo específico N°3:

¹⁴ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

¹⁵ Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

¹⁶ Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

¹⁷ La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

¹⁸ La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.



Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.

(Máximo 3.000 caracteres, espacios incluidos)

La capacidad técnica de nuestro equipo cumple con las capacidades para trabajar los insumos que requieren las certificaciones, aun así se requiere de asesoría técnica especializada para llevar adelante la certificación y puesta en marcha de protocolos para ser aceptados en la base de Estados Unidos.

Para realizar el ingreso de un producto a los Estados Unidos se deben cumplir requisitos mínimos en el producto y en la fábrica de producción.

Es por esto que se trabajará en el desarrollo del manual de las buenas prácticas para la fábrica de alimentos.

Se trabajará en la certificación HACCP para cumplir con las necesidades impuestas en los Estados Unidos.

Se inscribirá la fábrica de alimentos en la base de datos de Estados Unidos para que sean aceptados los productos.

NOTA: Repita la tabla según los objetivos específicos de la propuesta.

6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías

Indique el objetivo específico¹⁹N°4

(Máximo 200 caracteres, espacios incluidos)

Prospección comercial y marketing

Resultados esperados²⁰ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°4	Indicador de	Línea base	Meta del indicador²³	Fecha de alcance del RE (mes/año)
--	---------------------	-------------------	--	--

¹⁹ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

²⁰ Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

²³ La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.



	resultado 21	indicador 22		
Reunión potenciales clientes en Chile (presencial - web)	reuniones obtenidas	Nº reuniones	3 reuniones	12/06
Reunión potenciales clientes EE.UU (WEB)	reuniones obtenidas	Nº reuniones	3 reuniones	12/06
Posicionamiento web producto	comunidad virtual	Público alcanzado	20.000 visualizaciones	12/06

Describa el método para cumplir el objetivo específico N°4:

Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.

(Máximo 3.000 caracteres, espacios incluidos)

Al finalizar el prototipo y cumplir con todos los requerimientos de diseño y técnicos se debe dar conocimiento de este al mercado, es por eso que se requiere ofrecerlo inicialmente de forma online a potenciales clientes que trabajen como distribuidores intermediarios en los Estados Unidos. Para realizar esta tarea se requiere de material audio visual para despertar interés.

Se requiere realizar viajes comerciales dentro del país para ofrecer productos a empresas que se dedican a importación o cadenas grandes de alimentos que se encuentran en Chile y Estados Unidos.

Para el desarrollo de esta actividad se cuenta con la experiencia en ventas de Nicolás, quien ha vendido productos de innovación en años anteriores y conoce en primera persona el proyecto y producto.

NOTA: Repita la tabla según los objetivos específicos de la propuesta.

6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías

²¹Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

²²La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.



Indique el objetivo específico ²⁴ N°5				
(Máximo 200 caracteres, espacios incluidos)				
Difusión de resultados proyecto				
Resultados esperados ²⁵ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°5	Indicador de resultado ²⁶	Línea base indicador ²⁷	Meta del indicador ²⁸	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Actividad pública difusión	Actividades web-presencial	Nº actividad	2 actividades	11/06
Insumo visual presentación producto/presentación negociación	Presentación pdf	Nº documentos	2 informes visuales	11/06
Insumo audiovisual	Video	Nº videos	1 video	11/06
Describa el método para cumplir el objetivo específico N°5:				
Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.				
(Máximo 3.000 caracteres, espacios incluidos)				
El producto para tomar un posicionamiento y reconocimiento de la comunidad, requiere de actividades de difusión, así como entusiasmar a la comunidad local con productos innovadores de alto potencial.				

²⁴ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

²⁵ Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

²⁶ Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

²⁷ La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

²⁸ La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.



Además se quiere de posicionarlo en el mercado, para esto se usarán las redes sociales, medios de comunicación local y actividades abiertas a la comunidad.

Se difundirá video del proyecto.

NOTA: Repita la tabla según los objetivos específicos de la propuesta.



1. 6.4 Hitos críticos del proyecto Indique los hitos críticos del proyecto.			
N°	Hitos críticos²⁹	Resultados esperados³⁰ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
1	Obtención de certificación HACCP	Certificación obtenida	10/22
2	Inscripción fábrica procesado en base EE.UU	Solicitud de fábrica aprobada en EE.UU	11/22
3	Interés comercial	2 interesados de producto	12/22
4			
5			
n°			

²⁹ Un hito representa haber conseguido un logro importante en la propuesta, por lo que deben estar asociados a los resultados de éste. El hecho de que el hito suceda permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

³⁰ Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados definidos en la sección anterior.



6.5 Carta Gantt

Indique las actividades que deben realizarse para el desarrollo de los métodos descritos anteriormente y su secuencia cronológica por año calendario, asociándolas a los objetivos específicos (OE) y resultados esperados (RE).

N° OE	N° RE	Actividades	Meses del año 2022 ³¹												
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	1,2,3	Análisis de laboratorio		X	X	X									
2	1	Desarrollo de diseño packaging primario/secundario			X	X	X								
2	2,3	Desarrollo de packaging primario/ secundario					X	X							
3	1	Diseño y puesta en marcha protocolo buenas prácticas sala proceso				X	X	X							
3	2	Proceso de Certificación HACCP					X	X	X	X	X	X			
3	3	Proceso inscripción planta procesos EE.UU										X	X		
4	1,2	Reuniones potenciales clientes									X	X	X	X	
4	3	Difusión web							X	X	X	X	X	X	
5	1	Actividad difusión								X					X
5	2	Recopilación fotográfica y preparación insumos				X		X		X		X			X
		Recopilación audiovisual y edición				X		X		X		X			X

³¹ Los proyectos deberán iniciar su ejecución a partir del primer semestre de 2022.



6.6 Servicios de terceros

Si corresponde, indique en el siguiente cuadro las actividades que serán realizadas por terceros³². Enumere los servicios a terceros y las actividades que serán externalizados para la ejecución del proyecto.

N°	Servicios de terceros y actividades
1	Servicio de análisis de laboratorio CETA
2	Servicio prototipado packaging CETA
3	Servicio audiovisual
4	Servicio Community Manager
5	
N°	

6.7 Datos cuenta bancaria o depósito del postulante

2. Indique los datos de la cuenta bancaria para la transferencia o depósito, y administración de los fondos adjudicados para el cofinanciamiento del proyecto.

Nombre banco:	
Tipo de cuenta:	
Número cuenta:	

6.8 Estructura financiamiento

3. Indique la estructura de costos del proyecto, especificando el monto solicitado a FIA y el aporte de la contraparte. Se debe completar en función a la memoria de cálculo, en la hoja "Costos de Totales Consolidados".

		Monto (\$)	%
FIA	Ejecutor		
	Asociado(s)		
	Total FIA		
Contraparte	Pecuniario		
	No Pecuniario		
	Total Contraparte		
Total			

³² Los servicios de terceros no podrán ser prestados por profesionales que pertenezcan al equipo técnico de la propuesta, ni por el ejecutor, asociado, ni representantes legales de estas entidades.